

证券代码：603341

证券简称：龙旗科技

上海龙旗科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

记录表编号：2024-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名称	广发证券、天风证券、华泰证券、国泰君安证券、中信建投证券、中信证券、兴业证券、海通证券、西南证券、中泰证券、中金公司、浙商证券、西部证券、申万宏源证券、山西证券、中原证券、开源证券、华安证券、国联证券、国盛证券、国金证券、申银万国证券、东海证券、东方证券、东方财富证券、东北证券、德邦证券、摩根大通、汇丰前海、长江证券资管、中欧基金、国融基金、汇丰晋信基金、九泰基金、兴业基金、光大保德信基金、中信保诚基金、中金基金、东兴基金、新疆前海联合基金、摩根士丹利基金、新华资产、深圳东方马拉松投资、宁波三登投资、重庆德睿恒丰资管、上海健顺投资、鸿运私募基金、上海晨燕资管、华杉瑞联基金、百川财富、北京泽铭投资、广东东晟基金、杭州玖龙资管、上海弥远投资、郑州云杉投资、上海博笃投资、宽源投资、上海盘京投资、上海明河投资、明世伙伴基金、京投汇投资、上海煜德投资、上汽顾臻资管、红杉资本、福建豪山资管、厦门豪晋资管、上海君翼博星投资、上海鹤欧投资、杭州锦成盛资管、上海恒穗资管、北京永瑞财富、上海方物私募基金、中新融创资本、上海泾溪投资、上海天猷投资、上海贵源投资、北京致顺投资、广州睿融私募基金、亚太财产保险、大家资管、中华联合保险集团、信泰人寿保险、长城财富资管、君康人寿保险、立格资本、LMR Partners、博裕资本、才华资本、摩根证券投资信托、宏利投资、花旗環球、Hel Ved Capital、马可孛罗至

	真资管、碧云资本、MILLENNIUM CAPITAL MANAGEMENT、Forebright Capital Management、青岛双木投资、纳弗斯信息科技、深圳丞毅投资、前海万方达资管、广西赢舟、上海常亿资管、金股证券投资
时间	2024年4月29日至5月24日
地点	公司会议室
接待人	董事长：杜军红先生 董事兼总经理：葛振纲先生 董事会秘书、副总经理：周良梁先生 财务负责人：张之炯先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事会秘书、副总经理周良梁先生介绍公司基本情况，并对2023年度及2024年第一季度经营情况进行说明</p> <p>龙旗科技是全球领先的智能产品和服务提供商，是一家为全球头部科技企业提供专业智能产品综合服务的ODM公司。公司深耕行业20余年，产品涵盖智能手机、平板电脑、AIoT产品、AI PC和汽车电子等智能产品。公司的主要客户包括小米、三星电子、华为、联想、荣耀、OPPO、vivo等。</p> <p>2023年，全球经济环境、国际形势复杂且多变，但面对挑战，公司始终秉持长期主义的战略理念，坚持全球化布局，扎实做好现有业务，并稳健有序地拓展新业务，追求可持续、高质量的长期增长。2023年公司实现营业收入为271.85亿元，同比下降7.35%；归母净利润为6.05亿元，同比增长7.84%；扣非归母净利润为5.26亿元，同比增长4.74%。此外，公司2023年经营性现金流净额为14.66亿元、期末的净资产为38.25亿元、净资产收益率17.68%、存货周转率16.06。公司整体营运效率、净资产收益率在过去三年中始终保持较高水平、经营性现金流稳步增长。公司第一季度营业收入达到103.26亿元，同比增长146.95%；归母净利润为1.28亿元，同比增长50.24%。</p> <p>二、公司管理层与投资者互动交流</p> <p>问题1: 公司一季度收入超100亿，同比增速很快，环比也是上升</p>

的，主要原因是什么？

答：公司第一季度营收快速增长的主要原因是公司主要客户，如小米、三星电子、华为等多个品类的主力项目上量明显，出货量同比增长显著。

问题 2、公司 AI PC 业务进展如何？

答：PC 行业已经发展了几十年，公司对进入 PC 行业是非常慎重的，AI PC 会带来产业格局的变化，带来新的机会。公司会把自身在智能手机领域所积累的经验 and 能力迁移到 AI PC 领域，所以公司在 AI PC 领域有自身天然的优势，尤其是基于 ARM 架构的 AI PC。公司已与高通达成包括 AI PC 在内的多品类智能产品领域的战略合作。目前，公司已经组建了 AI PC 产品研发、生产制造、质量管理、运营交付等端到端的专业团队，并成功获得国内品牌客户的 AI PC 项目，预计 2024 年实现出货。

问题 3、公司在年报里提到了在新业务层面，还有汽车电子业务，这块目前进展怎么样，未来主要出货的品类主要是哪一些？

答：公司从 2022 年开始筹备汽车电子业务，当时成立了 SBU，作为一个业务单元去进行业务探索，现在已经把 SBU 升级成为了汽车电子事业部，是一个从研发到制造，端到端完整的事业部。目前主要的业务方向有两个领域：第一是智能座舱相关业务，这块是和公司现有能力比较贴近的业务，包括屏、无线充的业务，其中无线充产品已经在陆续出货中。第二是底盘域的业务，目前已获得了国际 Tier1 底盘域安全件项目的定点。公司已经在惠州基地进行相关产线的搭建，客户的认证也正陆续通过。

问题 4、公司第一季度的经营性现金流里面，支付给供应商的货款的金额比较大，存货水平跟去年同期相比也有增加，这是基于公司对后续景气度比较乐观的一个判断，做的提前的备货吗？

答：从去年的 Q4 到今年的 Q1，公司整体营收一直都处于比较高的

水平。整体来说，公司都是按照正常的经营发展去进行规划，包括相应的存货储备、供应商应付账款等与运营资金相关的安排。存货水平是跟着营收的增加而增长的，存货周转率保持稳定。

问题 5、公司后续的产品线规划是怎么样的？

答：公司会在每年的下半年会开展该年度面向未来的战略规划，对各项业务进行有序规划。例如 AIoT 业务中的智能手表手环业务，是在六七年前就已经开始规划研发设计，去年该项业务出货超过千万台，处于行业头部的位置就是产品线规划的既定战略得到了成果。目前 AI PC、汽车电子业务等新业务也都是按照公司制定的战略规划在有序进行。在过去几年中，公司在智能手机赛道保持快速的成长。目前智能手机 ODM 行业集中度较高，行业内前三家目前已经占到了 75% 左右的市场份额，公司也逐步奠定了在智能手机行业的龙头地位。公司也会把智能手机中积累的各项优势，包括客户、研发、制造等各种能力，逐步的扩大到行业的其他品类。从赛道规模来看，这些品类的规模也都很大，都是万亿、千亿级的赛道。公司始终坚持稳健发展，坚持有质量的增长。

问题 6、ODM 厂商把手机 ODM 业务做好之后，再往其他的硬件产品方向去做一些横向的拓展，要容易和顺利很多，这里面的底层逻辑是什么？

答：把智能手机做好，扩展到其他品类会相对容易的底层逻辑首先是客户，公司拓展的大部分的品类，客户的重叠度是比较高的。以 AI PC 举例，公司会优先从现有手机的客户里面去入手，所以公司拥有天然的客户优势，包括像手表手环类产品的绝大部分客户都是跟手机客户是重叠的。第二是从产业链，包括技术、供应链维度来看，公司所拓展的品类在这些方面都与手机业务有相通的部分。不同品类的智能产品的核心供应商池子有部分是比较接近的。从制造的角度来看，智能手机的制造和公司要拓展的品类的制造，也有一定的相关性。所以公司从消费电子、从智能手机进入的其他行业是有逻辑性的，但是同时公司也会敬畏

	<p>每一个行业的规则。龙旗科技一直坚持稳健发展的原则，专注于底层核心能力的建设。坚持长期主义，坚持内部的能力建设，坚持服务客户，坚持技术研发，坚持制造的持续投入是公司面向未来相关品类扩展的更重要的底层逻辑。</p> <p>问题 7、关于公司 XR 业务领域，AR 眼镜是北美互联网厂商重点的布局方向，现在在 AI 技术飞速发展的大背景下，消费级的 AR 眼镜产品的迭代速度可能会有所加快，公司在这方面的客户以及产品上面都做了哪些布局？公司对于 XR 业务未来增长前景如何判断？</p> <p>答：公司对 XR 类产品开展布局已超过五年，XR 类产品属于成熟产品的早期阶段，目前还没有到大规模用户铺开的阶段。其中 AR 产品由于给到消费者的体验越来越好，未来预计会保持快速增长。公司也成功突破日韩市场，获得了日本及韩国品牌客户的智能眼镜项目。公司还与全球互联网头部客户合作智能眼镜产品第二代，目前该产品出货量今年预计将达到百万台以上。此外，公司还与国内 AR 头部品牌客户合作 AR 眼镜产品。公司对于 XR 业务是保持谨慎乐观的态度，会跟随产品的相关技术突破去进行产品研发，给消费者带来更好的体验。</p> <p>问题 8、越南工厂的定位是什么？主要面向哪些客户？</p> <p>答：越南工厂是根据公司全球化的整体战略，是以客户需求为出发点，拓展公司全球制造网络，为客户提供多元供应链体系，保障供应链安全。公司通过将国内工厂的成功经验复用到越南工厂以及适应本土的管理方式，构建打造越南工厂的制造能力，服务北美和欧洲的客户。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 5 月 27 日